



ASPECTOS CLAVE DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

ICEX, 2011 | www.icex.es

Se trata de un cuaderno perteneciente a las publicaciones del ICEX y que ha sido elaborado por Olegario Llamazares. En él se analizan las claves de las negociaciones comerciales en las que las partes implicadas son de diferentes países y, por tanto, son negociaciones internacionales. En ellas se ven frecuentemente inmersos los directivos de empresas, a quienes se les exige contar con las habilidades necesarias para el adecuado desarrollo de las mismas si quieren alcanzar acuerdos de comercialización de sus bienes y servicios en el exterior bajo modalidades distintas a la de la compraventa como son la relativa a la configuración de alianzas empresariales estratégicas (que pueden, incluso, conllevar la creación de empresas conjuntas o joint ventures) o al establecimiento de un contrato de distribución en otros mercados foráneos.

Independientemente del mercado exterior en el que se lleven a cabo las negociaciones, han de aplicarse determinados principios, los cuales se refieren a (i) adoptar un enfoque de ganador-ganador, (ii) conocer y aplicar el concepto de margen de maniobra en función de cada país, (iii) comprender las diferencias entre negociación nacional e internacional, (iv) tener en cuenta los elementos culturales del país en el que se negocia, (v) saber planificar la negociación distinguiendo entre cada una de las etapas y (vi) conocer las técnicas que sirven para hacer avanzar una negociación internacional y cerrar el acuerdo. Todos ellos son analizados en detalle en este cuaderno ::

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

ICEX, 2011 | www.icex.es

Una de las principales tareas que han de llevarse a cabo en el proceso de internacionalización de una empresa es precisamente la planificación, gestión y optimización de la cadena logística internacional, siendo el transporte internacional de mercancías un componente clave de la logística y, por ende, una función ciertamente relevante en la gestión de la empresa, como señala Alfonso Cabrera, autor de este manual. En él, realiza un análisis actualizado y en profundidad del proceso de contratación del transporte internacional de mercancías a través de los distintos medios de transporte - por carretera, marítimo, aéreo, por ferrocarril y multimodal (referido este último al movimiento de mercancías entre distintas localizaciones usando dos o más modos de transporte y amparándose en un único contrato)- y en su relación con los Incoterms 2010.

La selección y posterior contratación del medio de transporte que mejor se adecúe a las características de cada operación de comercio exterior (origen y destino, tiempo disponible para la entrega, condiciones comerciales establecidas según el Incoterm elegido, tipo de mercancía, etc.) son fundamentales y, para ello, es necesario conocer bien distintos aspectos, entre los que destacan los comerciales (comercialización del transporte: canales, porteadores e intermediarios que prestan servicio a los cargadores), tarifarios (tipos y composición de tarifas) y contractuales (marco jurídico vigente y carta de porte). Dichos aspectos son tratados minuciosamente a lo largo de los siete capítulos del manual ::



PREFINANCIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

ICEX, 2011 | www.icex.es

Este cuaderno, autoría de Pedro Serantes, forma parte de las publicaciones del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Bajo un enfoque eminentemente didáctico y práctico, aborda el análisis de los créditos de prefinanciación de las exportaciones, destinados a obtener liquidez para comprar mercancías o costear la fabricación de un pedido de un cliente extranjero. Su contenido se refiere exclusivamente a las operaciones de venta al exterior cuyo pago, por parte del importador extranjero, es realizado al contado o en un plazo inferior a dos años, con lo que quedan así excluidas de los supuestos de apoyo oficial por cuenta del Estado a través del crédito oficial a la exportación.

Se trata de una problemática que afecta a una mayoría de las operaciones de exportación y, así, se antoja de gran interés para las empresas exportadoras y sus responsables financieros.

Además de una explicación de los distintos aspectos que integran el marco de los créditos de prefinanciación (financiadores, riesgos, importe y plazo, coste, etc.), se incluyen tres casos prácticos ilustrativos de la operativa real asociada a la prefinanciación de exportaciones ::